



①熱処理風景  
②パーベキュー集合写真  
③スタッフ  
④外観写真  
⑤工場内風景  
⑥本社社屋外観

た なか ねっ こう  
**田中熱工 株式会社**

- 企画力
- 短納期
- 小ロットOK
- 量産OK
- 試作OK
- ノウハウ技術
- 海外対応
- 連携力

代表取締役社長  
たなか ねしのり  
**田中 良典**さん



**お客様の心の音に  
耳をかたむけます**

当社は社是として「意」を掲げています。すべてのスタッフが大切なものとして考える「心の音」とは、この「意」を上下に分けたものです。お客様にご満足頂くためには、その心の音にしっかりと耳を傾け、意を酌むことこそが最も重要です。それは社内相互の「心の音」も同じです。それぞれがお預かりした「心の音」をより解りやすく、より迅速に共通の「意」として、的確なご提案に繋げていきます。当社ではスタッフ一人ひとりがお客様の多様なニーズにお応えできるよう、こうして日々努力を重ねています。

- 主な事業内容  
ねじ・ボルトの熱処理加工
- 主な取引先(納入先)  
自動車部品メーカー・建材メーカー

住 所 〒570-0043  
大阪府守口市南寺方東通4-24-8  
TEL / 06-6993-0101  
FAX / 06-6991-0010  
創 業 / 昭和43年11月  
設 立 / 昭和48年5月  
資本金 / 3,500万円  
従業員 / 132名

<http://www.emanak.co.jp/>

# ねじ・ボルトメーカーに 欠かせない存在に

**事業内容と沿革**

**締結部品に特化して事業展開**

昭和44年に現会長の田中要氏が大阪市鶴見区で創業した。自動車や家電製品が一般に広く普及しはじめた当時、ねじ・ボルトを専業で熱処理する会社があまりないことに目をつけ、個人経営の熱処理工場を立ち上げた。その後、自動車部品向けねじや建築材料向けのボルトなど幅広く業務を展開してきた。最近では大手自動車部品メーカーや家電メーカーなどの指定工場となり、多くの企業にとって、なくてはならない存在となっている。

現在では同社を含むグループ6会社は

エマナックグループとして相互に連携を取っており、金属熱処理・表面処理・塗布加工まで行う総合エンジニアリング企業へと成長した。

具体的には締結部品への緩み止め・シール・マスキング加工を専業とする会社であるタナカプリコート(株)、防錆処理加工を専業とする会社である(株)エマナック西日本を含み、顧客への最適提案を可能にしている。「エマナック」とは創業者の名前「要」を「KANAME」とローマ字にし、それをさかさまから表記したもの。

**強み**

**豊富なねじの知識をフル活用**

ねじ・ボルトはあらゆる産業にとって不可欠なもの。“産業の塩”とよばれる部品に対する加工の質は非常に高いものが要求される。それらに対して最適な熱処理加工を行う同社を支えるのは優秀な社員スタッフ。現在では金属熱処理技能士の資格は特級2名を含む78名が取得済み。また設備保全技能士の資格を有する者は38名となっており、専門知識を十分に生かし顧客の要求に応える。

発注元が誤ったスペックでの加工を依頼してきたときなどは、きっちり“ねじ”の専門家としての意見を伝えることもある。また最終的な納入先で不具合が生じた場合には現地まで同行し、不具合の原因追及に一役買っている。ねじのプロとしての意見は重要で、不良対策には欠かせない存在となっている。そのような手厚いアフターフォローの存在も相まって、大手自動車メーカーや大手ゼネコンなどから下請け企業の枠を超えて技術的な問題に対する相談が直接来るまでになった。

**人材育成**

**社員の成長こそが企業の成長**

同社とはとにかく社員教育に熱心と評判だ。熱処理技能士や設備保全技能士の資格取得のための受験費用を負担、受験日は出勤日扱いにするなど会社をあげて応援する。「ねじの熱処理など昔は3K職の典型で、なかなかいい人材も育たなかった」と田中良典社長は当時を振り返る。そこで2交代制であった勤務体系を3交代制へ変え、「実りある人生の一助になれば」と資格取得も奨励してきた。定年を過ぎた社員も多く在籍し、10年近くかけて職場環境の改善に取り組んできた。

「全社員が参加できる忘年会会場を社屋内に!」との社長のかねてからの願いで社屋最上階では100名を超える人数で宴会が可能だ。毎年の忘年会ではその年に資格取得に成功した社員を表彰し、その労をねぎらう。

また地元大阪の高校生の採用も積極的に行う。人材確保が難しい昨今、同社は積極的に地元の高校に足を運び、自社の魅力をPRしてきた。そのおかげもあり平成28年度は12名の高校生を採用した。

**今後の展開**

**メーカーにとって  
欠かせない存在に**

大手企業の指定工場となることはその中堅・中小企業が優良企業であることのメルクマール(指標)だ。要求される高い品質維持のため多いときには年間100回を超えるメーカーからの監査を受ける。「ねじ・ボルトメーカーにとって欠くことのできないパートナーの地位を確固たるものにしたい」と田中社長は今後を見据える。

同社の熱処理加工賃は他社と比べ実は少しだけ高いという。それでも「当社を選んでもらっているには訳がある」と田中社長は自社の技術力に自信を見せる。営業部隊はお願いして仕事をもらうなどのスタイルとらず、営業とは「顧客の困りごとを把握すること」、「自社の技術力を知ってもらうための活動」だと考え行動する。顧客にとって最適な提案をすればおのずと選ばれる企業となる。

平成29年春には静岡県清水に新工場を立ち上げ、関西・関東で受けきれなくなっている受注をこなす計画。また自動車・航空宇宙部品産業で中部地方の潜在的な顧客獲得に向けても準備を進める。